

Cury prioriza eficiência, mas prevê ampliar lançamentos em 2017

Construtora e incorporadora focará em eficiência operacional num momento em que as rivais se concentram em expandir o estoque de terrenos

Por Reuters

© 26 maio 2017, 09h58



Em 2016, a Cury lançou o equivalente a 627 milhões de reais em imóveis, sendo 88 por cento na faixa 2 do Minha Casa Minha Vida (Talita Abrantes/EXAME.com/EXAME.com)

São Paulo – A **construtora** e incorporadora Cury vê chance de ampliar lançamentos em 2017, mesmo com o foco em eficiência operacional, num momento em que as rivais se concentram em expandir o estoque de terrenos (landbank), disse um executivo da companhia.

“Nos preparamos muito para 2017 e temos condição de ter um ano tão bom quanto o anterior”, afirmou à Reuters Leonardo Mesquita, diretor de negócios da Cury.

Desde 2007 a Cyrela detém participação de 50 por cento na joint venture que controla a companhia.

Em 2016, a Cury lançou o equivalente a 627 milhões de reais em imóveis, sendo 88 por cento na faixa 2 do Minha Casa Minha Vida (MCMV), que atualmente atende famílias com renda mensal de até 4 mil reais.

Segundo o executivo, o estoque de terrenos da Cury é suficiente para manter o ritmo de lançamentos por ao menos dois anos. “Trabalhamos com landbank limitado a dois ou três anos e não pretendemos mudar essa estratégia por enquanto”, disse.

Mas Mesquita admite que a disputa por áreas, em especial nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro em que a Cury atua, deve subir em meio à ênfase maior em empreendimentos para baixa renda, após mudanças em regras do MCMV ampliarem o alcance do programa.

Em fevereiro, o governo federal reajustou o perfil de renda dos beneficiários das faixas 1,5, 2 e 3 e o valor máximo dos imóveis enquadrados, visando contratar 610 mil unidades.

O anúncio foi bem recebido pelo setor, que vinha demandando medidas para atravessar a pior crise em décadas, e deixou otimistas as construtoras, especialmente de imóveis econômicos.

Em maio, o diretor financeiro e de relações com investidores da Tenda, Felipe Cohen, citou planos de crescer em fatia de mercado, mas alertou que a recomposição do landbank seria um dos maiores desafios operacionais de 2017.

Isso porque rivais como a MRV, maior em imóveis para baixa renda do país, também buscam terrenos para cumprir a meta ambiciosa de lançar 60 mil unidades por ano, quase o dobro dos 29.536 imóveis lançados por ela e suas filiais em 2016.

Um dos caminhos escolhidos pela Cury para obter melhora operacional é minimizar o risco de distratos por meio de uma nova política de venda, disse Mesquita.

Desde janeiro, o cliente assina o contrato de financiamento no ato da venda. “Queremos ganhar eficiência no processo de venda e repassar cada vez mais imóveis”, disse o executivo, acrescentando que os imóveis em estoque já estão inseridos no novo modelo de comercialização.

Segundo ele, o estoque de imóveis da Cury gira em torno de 250 milhões de reais. Em 2016, a construtora vendeu 3.313 unidades, atingindo valor geral de vendas (VGV) de 652 milhões de reais, alta de 8 por cento sobre 2015.

O desempenho da Cury contrasta com o de sua sócia voltada ao segmento de médio e alto padrão, Cyrela, cujas vendas totais contratadas caíram 18,4 por cento em 2016.